

НОВЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Производственная интеграция в современном понимании – явление не такое уж и новое. Фактически начало данному процессу было положено еще в последней трети XIX в., когда наметилась тенденция к концентрации производства и капитала на базе слияния отдельных предприятий. Это было обусловлено как сужением сферы приложения свободных капиталов и обострением конкуренции (экономические предпосылки), так и потребностью в укрупнении производственных форм для того, чтобы более эффективно применять новую технику, технологии, источники энергии (технические предпосылки). В условиях глобализации многосторонние экономические отношения усложняются многократно, и межхозяйственная кооперация неизбежно приобретает международный характер. Одной из новых форм внешнеэкономической деятельности, с которой отечественное народное хозяйство столкнулось в годы «перестройки», стали совместные предприятия (СП; на Западе – joint venture).

Следует признать, что для данной формы сотрудничества более подходит международно признанный термин «предприятие с иностранными инвестициями», однако понятие «совместное предприятие» давно укоренилось в общественном сознании россиян. Вместе с тем его следует отличать от совместного предпринимательства, под которым понимается «объединенная деловая активность двух или более отдельных организаций для достижения общих стратегических целей, когда создается самостоятельное предприятие, а собственность, финансовые риски и доходы распределяются среди всех участников при сохранении их автономии»¹⁴. Такое объединение деловой активности может осуществляться двумя или более хозяйствующими субъектами и в рамках одной страны, однако в данном случае имеется в виду только *международное совместное предпринимательство*, то есть именно совместные предприятия в традиционном понимании, учредители которых зарегистрированы в двух или более государствах.

Соответственно, совместное предприятие в Российской Федерации – это объединение инвестиций в форме юридического лица, принадлежащее двум и более лицам (физическим или юридическим), одно из которых является иностранным, а также иностранному государству, произведённое на территории принимающего государства для осуществления предприниматель-

¹⁴ Фей К. Международные совместные предприятия (тема для будущих исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 8. С.134.

ской деятельности. От экспорта, выступающего в качестве одной из форм внешнеторговой деятельности, совместное предприятие отличается тем, что оно институционализирует партнерство иностранной и местной фирмы, в результате которого создаются новые производственные мощности.

Совместные предприятия обладают рядом существенных отличий от других форм международного сотрудничества. Анализируя ещё самые первые шаги СП в советской экономике, Г.Л. Шагалов выделил следующие из них:

Во-первых, в рамках совместного предприятия партнеры взаимодействуют на базе совместной собственности, основа которой закладывается при внесении ими вкладов в уставный фонд.

Во-вторых, вклады партнеров носят взаимодополняющий характер.

В-третьих, в отличие от ряда других форм международного сотрудничества, предполагающих относительно небольшой срок (несколько недель или месяцев) осуществления (например, некоторые экспортно-импортные операции), договоры о создании совместных предприятий обычно долгосрочны (рассчитаны на несколько лет).

В-четвертых, в рамках совместных предприятий устанавливаются экономические отношения, принципиально отличные от складывающихся при других формах международного экономического сотрудничества, так как на совместном предприятии стороны взаимодействуют не в рамках отношений «продавец – покупатель», а в самом процессе производства товаров и услуг, исходя из общего экономического интереса¹⁵.

Всякое преимущество всегда относительно, тем не менее, данный перечень и в современных условиях сохраняет своё значение. В частности, *совместный* характер собственности, в том числе наличие общих результатов деятельности, повышает ответственность партнеров за качество своей работы (включая качественные характеристики вносимых в общий уставный фонд вкладов и своевременность их внесения, рациональное использование общих технологических, финансовых и иных ресурсов, готовность к конструктивному стилю взаимоотношений). Это тем более важно, что отечественная предпринимательская этика ещё только складывается, а существующая корпоративная культура далека от идеала. Теоретически носители более высоких традиций и обычаев делового оборота, характерных для западного бизнеса, автоматически должны выступать в роли «наставников» для российских партнёров, однако нельзя не согласиться и с А.Г. Шеломенцевым, утверждающим, что импорт формальных норм без учёта национально-культурных особенностей и исторических традиций стран-реципиентов приводит к появлению неформальных норм, деформирующих мотивационную среду хозяйствующих субъектов, снижающих эффективность экономической системы в целом, а также ухудшающих контроль со стороны государства¹⁶.

¹⁵ Шагалов Г.Л. Внешнеэкономическое сотрудничество СССР в условиях перестройки: механизм, прогнозирование, эффективность / Под ред. С.С. Шаталина. – М.: Экономика, 1990. С.194.

¹⁶ Шеломенцев А.Г. Хозяйственные сообщества: генезис и эволюция. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2002. С.159-160.

Взаимодополняющий характер ресурсов партнеров означает для каждого участника совместного предприятия снижение вероятности их нерационального использования, что нередко при обособленном функционировании. Подобно тому как, вступая в международное разделение труда, страны специализируются на выпуске и обмене товаров, в производстве которых они имеют преимущества по сравнению с другими странами, добываясь при этом значительной экономии национальных ресурсов, так и каждый из партнеров по СП, вступая в сотрудничество, имеет возможность вложить в общую деятельность именно тот вид ресурсов, который может принести наибольшую отдачу. Кроме того, в эффективно действующем совместном предприятии экономические показатели деятельности его участников в этой совместной структуре, как правило, выше тех показателей, которые они имели до объединения, то есть возникает синергетический эффект¹⁷.

Первоначально термин «синергия» был образован от термина «синергизм», обозначающего в биологии сотрудничество между разнообразными органами. Термин «синергия» введен в обиход И. Ансоффом для «обоснования групповых структур в организации компании»¹⁸, хотя справедливости ради надо напомнить, что одним из первых на существование синергетического эффекта указал А.А. Богданов в 1920-х годах при обосновании «всеобщей организационной науки» или тектологии¹⁹. В настоящее время данный подход к осмыслению содержания экономической интеграции также представляется весьма перспективным. Согласно синергетической парадигме, описывающей законы развития сложных систем, в основе эволюционных процессов лежит свойство данных систем упорядочивать внутреннюю структуру путем усиления взаимосвязей структурных элементов (самоорганизация). Применение этого положения к исследованию процесса создания и функционирования совместных предприятий позволяет сделать заметный шаг на пути достижения гармонии интересов партнёров по интеграции, интересов бизнеса и власти, позитивных и негативных сторон конкурентного рынка.

Применительно к сфере бизнеса М. Гулд и Э. Кэмпбелл выделяют шесть форм синергии:

- совместное «ноу-хау»;
- согласование стратегий;
- объединение реальных ресурсов;
- вертикальная интеграция;
- объединение влияния в сфере согласования условий сделок;
- создание нового бизнеса²⁰.

¹⁷ См. напр.: Ячеистова Н. СП и конкуренция в ЕЭС // Совместные предприятия. 1993. № 8-9. С.16.

¹⁸ Цит. по: Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1998. С.565.

¹⁹ Богданов А.А. Тектология. (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн. Кн. 1. М.: Экономика, 1989. С.112-118.

²⁰ Goold M., Campbell A. Desperately Seeking Synergy // Harvard Business Review. 1998. Vol. 76. №.5. P.133.

К последней из этих форм как раз и относится совместное предприятие, однако не трудно заметить, что остальные из вышеперечисленных форм синергии возможны в рамках самих СП, фактически одновременно рождая общую синергию партнёрства. Вообще, достижение одним из участников «более высоких успехов, чем при обособленном развитии» признается в настоящее время «глобальной целью» сотрудничества в форме транснациональной кооперации (в том числе, в форме совместных предприятий)²¹.

Долгосрочность совместной деятельности позволяет партнерам укрепить взаимное доверие, тщательно разобраться в специфике деловых стратегий друг друга, а значит, более грамотно подойти к разработке общей стратегии. Она же помогает им снизить издержки, в том числе транзакционные. Не случайно, анализируя причину появления фирм вообще, Р. Коуз указывал, что «возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными»²². К издержкам, связанным с рыночным обменом посредством краткосрочных контрактов между обособленными контрагентами, обычно относят издержки проведения переговоров, заключения контрактов, выяснения цен. Отсюда, когда издержки взаимодействия с внешними рыночными факторами превышают издержки, связанные с перенесением операций «во внутрь» фирмы, такое перенесение имеет место (то есть образуется самостоятельная фирма, в нашем случае – совместное предприятие).

Поэтому уже сам факт создания СП как долгосрочного проекта призван способствовать снижению издержек его участников по сравнению с их единичными сделками друг с другом. Однако, здесь может происходить увеличение расходов на «внутрифирменный мониторинг», особенно если есть необходимость в жестком контроле. С этой точки зрения, долгосрочность сотрудничества партнеров по совместному предприятию также может способствовать снижению их издержек, но уже в рамках общей структуры. Укрепляя их взаимное доверие и значительно повышая их информированность о целях и возможностях друг друга, фактор долгосрочности снижает необходимость в чересчур жестком мониторинге и связанных с ним расходах. Как пример, признанное в США определение совместного предприятия предусматривает, что партнеры объединяют свои усилия «с целью расширения активности, направленной на создание долгосрочного прибыльного бизнеса»²³.

Наличие *общего интереса* участников совместного предприятия служит основой для их взаимодействия в качестве партнеров, а не соперников. Для выяснения сущности баланса интересов партнеров по совместным предприятиям необходимо изучить интересы «партнеров по СП» и «партнеров СП», то есть с помощью системного подхода очертить круг субъектов микро- и макросреды совместного предприятия. Не все из них вовлечены в процесс

²¹ Голубева С. Актуальные аспекты теории транснациональной кооперации предприятий // Российский экономический журнал. 1996. № 10. С.95.

²² Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскер; Науч. ред. Р. Левит. Нью-Йорк: Телекс, 1991. С.37.

²³ Цит. по: Голубович А.Д., Микерин Г.И. Экономический анализ деятельности совместных предприятий в машиностроении. М.: Машиностроение, 1989. С.12.

воспроизводства на СП, но их игнорирование может сузить круг принимаемых во внимание факторов, как благоприятных, так и неблагоприятных.

Необходимо отметить, что наблюдаются расхождения в трактовке природы макро- и микросреды предпринимательской единицы различными исследователями. Так, микросреда понимается либо строго как «внутренняя» среда фирмы, то есть как пространственная сфера распространения прямого воздействия предпринимателя (включающая в себя внутреннюю цель фирмы, технологию производства, организационно-производственную структуру фирмы и некоторые другие элементы)²⁴, либо как совокупность ее внутренних подразделений и её «внешнего» окружения, то есть таких сил, имеющих «непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры», которых мы бы определили в качестве «внешних» для фирмы. Согласно Ф. Котлеру, эти силы представлены поставщиками, конкурентами, контактными аудиториями, маркетинговыми посредниками и клиентурой²⁵. Очевидно, что в первом случае в качестве критерия отнесения субъекта (фактора) к микросреде фирмы фактически использована степень его «подотчётности» руководству фирмы, а во втором случае критерием служит степень влияния субъекта на функционирование фирмы.

Основная трудность здесь возникает с отнесением фирм – непосредственных участников СП к одной из двух сред. Фактически все элементы «внутреннего пространства» совместного предприятия (его уставный фонд, персонал и т.д.) формируются благодаря вкладу в сотрудничество непосредственных участников и являются подконтрольными его руководству, но в то же время участники СП являются самостоятельными хозяйствующими субъектами со своими интересами и ресурсами. Такая двойственность порождает уникальную в своем роде проблему «расщепления лояльности»²⁶, когда работники остаются преданными интересам своих материнских компаний, а не интересам СП как такового. Эта двойственность предопределяет возможность отнести участников совместного предприятия к обеим средам: в микросреду его участники входят в рамках своего участия в его организации и функционировании (в рамках тех финансовых, технологических, людских и прочих ресурсов, которые они привносят в СП), а в макросреду они входят в качестве самостоятельных предпринимательских единиц, имеющих различную национальную принадлежность.

Макросредой совместного предприятия в самом общем виде является все мировое сообщество, состав которого может быть представлен с различной степенью детализации. В этом отношении целесообразно выделение факторов:

- прямого воздействия, которые самым непосредственным образом влияют на способность совместного предприятия достигать поставленные им цели;

²⁴ Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М. 1997. С.215-219.

²⁵ Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. С.142-143.

²⁶ Shenkar O., Zeira Y. International Joint Ventures: A Tough Test for HR // Personnel. 1990. Vol.67. Issue 1. P.28.

факторы косвенного воздействия, то есть такие, которые не оказывают роль непосредственного воздействия, но учет которых может повысить эффект функционирования предприятия, а их игнорирование, напротив, может снизить этот эффект²⁷.

На страновом уровне к фактору прямого воздействия в макросреде необходимо в первую очередь отнести страну местонахождения совместного предприятия, так как именно принимающее иностранный капитал государство определяет «правила игры» на рынке. Его национальные интересы оказывают наибольшее влияние (стимулирующее или сдерживающее) на участников СП. Деятельность государственных органов, федеральных и областных органов управления, налоговых и таможенных служб самым прямым образом влияет на процесс, а, следовательно, и на результаты функционирования совместного предприятия.

Конечно, правительство страны происхождения зарубежного участника тоже может оказать определенное влияние на деятельность своего предприятия за рубежом, однако непосредственного участия в воспроизводственном процессе на совместном предприятии такое правительство не принимает. Поэтому страну происхождения зарубежного участника совместного предприятия (как, впрочем, и другие страны, еще менее вовлеченные в процессы создания и функционирования данного СП) следует отнести к факторам косвенного воздействия.

Возникает вопрос, как теоретические аспекты создания и функционирования совместных предприятий соотносятся с практикой хозяйствования, характерной для того типа квазирыночной экономики, который сложился в Российской Федерации за 1990-е годы? В этом отношении достаточно показателен пример такой индустриально развитой области, как Свердловская.

Следует помнить, что к организации СП руководство СССР подтолкнул успешный мировой опыт привлечения в страну иностранного капитала в форме совместных и полностью иностранных предприятий при предоставлении им налоговых послаблений и создания зон совместного предпринимательства. Кроме того, совместные предприятия с участием европейских стран – членов СЭВ и фирм капиталистических стран начали создаваться ещё в 1960-е годы. Основная цель, которая ставилась перед такими предприятиями, заключалась в том, чтобы способствовать развитию торговли между социалистическими и капиталистическими странами, поэтому основная их часть была сосредоточена в непроизводственной сфере (оказание финансовых и транспортных услуг, маркетинг), а число СП, занятых производственной деятельностью, было крайне невелико²⁸. Однако в нашей стране эту тенденцию не учли, решив, что Запад нам поможет перестроить производство и сделать его более эффективным. Ожидаемые выгоды определялись как знакомство с западными методами управления, привлечения передовой технологии в нашу экономику, помощь в социальной переориентации экономики, содействие в выводе продукции отечественных предприятий на мировой рынок и т.д. Свою роль сыграли стремление поскорее включиться в мировую экономику, предчувствие гло-

²⁷ Бусыгин А.В. Предпринимательство. С.220.

²⁸ Лукашенко В.И., Усманов И.Х. Развитие совместного предпринимательства между социалистическими и капиталистическими странами//Совместные предприятия: создание и деятельность. Киев. Лыбидь, 1990. С.119–120.

бализации как нарастания взаимозависимости, боязнь оказаться лишними в новой мировой экономике и обоснование на этой основе взаимовыгодности сотрудничества, а также некоторое преклонение перед Западом.

С мая 1987 г. началась регистрация первых совместных предприятий, и к началу 1990 г. их было уже около тысячи. Тогда же появились первые голоса о недостижении ожидаемых выгод. Ю. Яковец отмечал, что отдача от совместных предприятий не ощутима, успехов в повороте в технологической области и привлечении западной передовой технологии в нашу экономику не наблюдается, результат в наращивании экспортного потенциала и в увеличении выпуска конкурентоспособной продукции тоже невелики. Причину этого виделась в отсутствии единой законодательной базы, в нечетком определении приоритетов совместного предпринимательства. Совместные предприятия были все еще чужеродными телами в отечественной экономике, действовали распыленно, эффективность их усилий была крайне малой²⁹.

Тем не менее, процесс создания совместных предприятий продолжался. В Свердловской области их регистрация началась с 1991 года. Пик их создания пришелся на 1992-1993 гг. (за эти годы было создано 48,3 % СП), после чего количество вновь создаваемых предприятий продолжало неуклонно снижаться. На 13 апреля 1999 года в Свердловской области было зарегистрировано 513 совместных предприятий³⁰. По состоянию на конец 2002 г. их было уже 213. Бурный рост СП в начальный период был вызван, вероятно, с одной стороны, чрезмерно оптимистичными ожиданиями от либерализации экономики, а с другой – стремлением наиболее дальновидных предпринимателей «первого призыва» (часто находящихся не в ладах с законом) обезопасить свой бизнес и наладить каналы перекачки капиталов за рубеж. Важно отметить, что в этот период для привлечения в экономику иностранных инвестиций законодательство предоставляло совместным предприятиям различные налоговые и таможенные льготы. Постепенно объем льгот уменьшался, что привело к уменьшению числа вновь создаваемых совместных предприятий, и лишь в 2002 г. наметился рост количества СП (на 33 % в сравнении с 2001 г.).

Из общего числа зарегистрированных СП по состоянию на конец 2002 г. 78 (37 %) имели уставный капитал в размере до 10 тыс. долларов США, 77 (36 %) – от 10 до 100 тыс. долларов США, и только 58 – свыше 100 тыс. долларов США³¹. С другой стороны, в первую пятёрку стран-инвесторов входят такие «гиганты», как британские Виргинские острова и Кипр. Помимо них в уставных капиталах СП на территории Свердловской области представлены и иные оффшорные зоны, включая Гибралтар, Панаму и Багамские острова (см. табл.) Напрашивается вывод, что в ряде случаев совместные предприятия, особенно – с уставным капиталом менее 10 тыс. долларов США (любая «иномарка» среднего класса стоит дороже), создавались не для полу-

²⁹ Зоны совместного предпринимательства: мировой опыт и перспективы создания и функционирования ЗСП в СССР. М., Государственный банк СССР: Кредитно-финансовый НИИ банков СССР. 1990. С.16–17.

³⁰ Медведев П.Н. Совместные предприятия в экономике Урала // Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики. С.233.

³¹ По данным Свердловского областного комитета государственной статистики.

чения передовых технологий и организации современных производств, а, скорее, для уклонения от уплаты налогов и вывоза капитала из России.

За 2002 г. производство продукции совместными предприятиями возросло по сравнению с предыдущим годом на 59893 млн. руб., достигнув почти 142 млрд. руб. При этом лучшая динамика объемов производства продукции показана в таких отраслях, как черная (рост на 39315 млн. руб. или 108 %) и цветная металлургия (рост на 15886 млн. руб. или 75 %). Значительно вырос объем производства также в пищевой промышленности (на 79 %), машиностроении и металлообработке (на 37 %). Рост производства в машиностроении, тем не менее, значительно уступает аналогичным показателям в сырьевых отраслях.

Таблица

**Взносы иностранных инвесторов в уставный капитал
совместных предприятий Свердловской области**

Страна	Внос, млн. руб.	Удельный вес страны-партнёра в общем объёме, %:	
		уставного ка- питала	взносов ино- странных партнёров
Всего	5274,4	—	100,0
<i>в том числе</i>			
США	2634,6	36,2	50,0
Виргинские острова (Брит.)	898,3	12,3	17,0
Кипр	462,4	6,4	8,8
Великобритания	344,3	4,7	6,5
Ирландия	163,6	2,2	3,1
Германия	131,3	1,8	2,5
Гибралтар	104,6	1,4	2,0
Панама	85,0	1,2	1,6
Мальта	63,0	0,9	1,2
Новая Зеландия	62,4	0,9	1,2
Финляндия	61,3	0,8	1,2
Багамские острова	40,0	0,5	0,8
Другие страны	223,6	3,1	4,1

По данным Свердловского областного комитета государственной статистики

Принимая во внимание рост инвестиций в основные фонды совместных предприятий на 1851 млн. руб. в 2002 г., а также увеличение числа работников СП на 83919 чел., можно отметить повышенный интерес к развитию инвестиционной деятельности в области со стороны зарубежных партнеров. Роль одного из основных факторов успешной деятельности совместных предприятий в 2002 г. сыграла стабильная ситуация на финансовом рынке, а также тенденции роста потребительского спроса на продукцию основных от-

раслей промышленности (чёрная и цветная металлургия, нефтехимия, машиностроение, строительство и пищевая промышленность).

Вместе с тем опыт функционирования совместных предприятий как в России вообще, так и на территории Свердловской области в частности, в 1991-2002 гг. свидетельствует о наличии ряда проблем, обозначенных еще в 1990 году и с тех пор так и не решенных. В частности, за исключением нескольких примеров («Кока-Кола», «Пепси», АЭГ-СЭМЗ), создание совместных предприятий не приводит к получению Свердловской областью современных технологий, знаний в области маркетинга или управления. Показательно, что около 1/3 СП создано с фирмами Китая и стран СНГ или оффшорных зон. Совместные предприятия часто используются для совершения разного рода операций, негативно влияющих на экономику региона (манипуляция трансфертными ценами, пользование таможенными и налоговыми льготами, вывоз капитала за границу, скупка акций для иностранных инвесторов и пр.) Фактически из общего числа зарегистрированных СП реально работает менее трети.

Большинство СП создаются с мизерными уставными фондами, которые объективно недостаточны не только для начала производства каких-либо товаров, но даже и для ведения простейшей деятельности в сфере торговли³².

Вместе с тем огромна роль СП в тенденции становления глобального не «сверху», а «снизу», то есть через локальное – через превращение взаимодействия с представителями иных государств и культур в рутинную практику, через включение в повседневную жизнь элементов инонациональных, «экзотических» локальных культур. СП сыграли свою роль в сближении нашей страны с Западом, превратили иностранных предпринимателей из экзотических диковин в обычных партнеров. Особенно это характерно для ранее закрытой для иностранцев Свердловской области. Сейчас можно с полной уверенностью утверждать, что глобализация, охватившая все регионы и секторы мирового хозяйства, принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых. Ни одна национальная экономика, независимо от размеров стран (крупные, средние, малые) и уровня развития (развитые, растущие или переходные), не может больше быть самодостаточной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. Ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Глобализация принесла с собой активизацию:

- международного движения факторов производства (рабочей силы, капитала, информации);
- международных финансово-кредитных и валютных операций (безвозмездное финансирование и помощь, кредиты и займы субъектов международных экономических отношений, операции с ценными бумагами, специальные финансовые механизмы и инструменты, операции с валютой);

³² Медведев П.Н. Совместные предприятия в экономике Урала. С.234.

- производственного, научно-технического, технологического, инжинирингового и информационного сотрудничества;
- интернационализации производства, а не обмена, как это имело место ранее.

Интернационализация производства проявляется в том, что в создании конечного продукта в разных формах и на разных стадиях участвуют производители многих стран мира. Промежуточные товары и полуфабрикаты занимают все большую долю в мировой торговле и в межкорпоративных трансфертах.

СП были первыми ласточками этих процессов, а первый опыт не всегда бывает успешен. В этой относительной неудаче сыграли свою роль и завышенные ожидания от работы СП, преувеличение бескорыстности иностранных партнеров, не забывающих о своей прибыли, отсутствие у них стремления создавать себе же конкурентов и отсюда не стремление развивать высокие технологии, а специализация на вывоз сырья и ввоз ширпотреба. Колебания в государственной политике, вызванные отсутствием скорой отдачи от СП, и неуверенность в стабильности, отталкивали серьезных иностранных партнеров от долговременных дорогостоящих проектов без немедленной отдачи, так что весьма велика была доля СП – «однодневки». Получился замкнутый круг: преувеличенные ожидания немедленной отдачи – быстрое разочарование – отсутствие поддержки и гарантий стабильности – уход серьезных партнеров с долговременными проектами – неэффективность СП – увеличение доли однодневок и операций, негативно влияющих на экономику региона – негативное отношение к СП и к самой идее совместных предприятий.

Пик создания СП, пришедшийся на 1992–1993 гг., находится уже в прошлом. Очевидно, что большинство их имели целью использование предоставляемых совместным предприятиям льгот. По мере уменьшения их количества привлекательность идеи создания СП снижалась³³. Тем не менее, это не означает, что совместные предприятия исчерпали себя, и собственность иностранных партнеров следует национализировать, как в 1920-1930-е годы. При условии предоставления реальных льгот и гарантий инвесторам, желающим делать масштабные вложения в производство на территории России совместные предприятия способны внести свой существенный вклад в улучшение предпринимательского климата и обеспечение условий для устойчивого роста отечественной экономики.

³³ Медведев П.Н. Совместные предприятия в экономике Урала. С.235.